

Quattro appuntamenti in diverse aree del Paese per confrontarsi sugli scenari del mercato automotive e sulle strategie da adottare per rispondere ad un'offerta sempre più ampia e variegata. Si è appena concluso Continental Top Automotive Center, una serie di eventi dedicati allo sviluppo del business premium, ai quali partecipano 200 retailer affiliati in tutta Italia. In ogni incontro anche una sessione formativa dedicata alle nuove tecnologie del mondo Automotive (disponibili nel portafoglio offerto dal Gruppo Continental, attraverso Divisioni dedicate) utili per aumentare le possibilità di business e i servizi offerti al consumatore finale. I temi principali del programma Top Automotive Center sono anche i punti di forza del Gruppo Continental: tecnologia, conoscenza del consumatore e visibilità.

La Tecnologia è la vera e propria anima del Gruppo, impegnato da sempre a sviluppare idee e prodotti intelligenti per il trasporto di persone e beni. Continental è fornitore preferenziale nel mondo Automotive, produttore di pneumatici e partner industriale che offre soluzioni sostenibili, sicure, confortevoli e personalizzate.

La conoscenza del consumatore è la base per identificare i suoi bisogni e poterlo guidare nella scelta. Il Rivenditore Top Automotive Center è ritenuto un esperto in materia di pneumatici ed affidabile nelle raccomandazioni all'acquisto. Una capacità innata e maturata con l'esperienza, modellata sul consumatore moderno con il supporto di un percorso formativo dedicato.

Per tradurre la tecnologia in messaggi rilevanti, utili per essere trasmessi al consumatore finale, che seppur informato naviga tra molte possibilità, Top Automotive Center coinvolge i propri affiliati in un programma formativo annuale. Il catalogo corsi, a cura di ContiAcademy, contiene titoli inerenti all'area Prodotto&Tecnologia, Tecnologia&Diversificazione del Business, Gestione Finanziaria e Manageriale.

La struttura ContiAcademy sviluppa per Continental l'implementazione di programmi formativi ed erogazione degli stessi, coinvolgendo annualmente più di 2.500 Rivenditori ed Addetti.

Gli strumenti di supporto alla visibilità completano l'offerta Top Automotive Center: un'articolata proposta di contenuti che ottimizzano ed aumentano la visibilità dei Punti Vendita sul territorio. Dalle attività di comunicazione nazionale alle campagne locali realizzate ad hoc, supportando gli obiettivi del singolo TAC, passando dall'immagine del punto vendita alle attività promozionali.

Il business ha confini che si allargano, diventa così importante il pacchetto di opportunità commerciali relative ai prodotti Autocarro che sono stati presentati durante gli incontri.

© riproduzione riservata
pubblicato il 2 / 03 / 2015